

工银国际首席经济学家程实：

让数字经济从微观和制度建设赋能外贸发展

■ 本报记者 张凡

“中国是一个开放型大国,过去我们有多么受益于全球化,现在就会多么受制于全球化的裂变。全球化无论是从经济层面还是从地缘政治层面看,已经从过去顺风顺水模式进入到现在的风高浪急的模式。中国外贸面临挑战是一个客观的现实。”工银国际首席经济学家程实近日在中国宏观经济论坛(CMF)宏观经济热点问题研讨会上分享了关于中国外贸发展的观点。在他看来,面对当前形势,中国还需要做好自己的事,从宏观着眼、微观着手,以应对外部的挑战。

从宏观着眼,要坚持做长期正确的事,进一步推动以我为主、亲诚惠容的区域经济一体化的发展,特别是推动高质量共建“一带一路”,进一步释放RCEP带来的红利。

程实介绍了他们团队最近做的一项学术研究。他介绍说,“一带一路”倡议提出十周年来,非常明显地提升了沿线国家的基建质量,这种质量的提升可以从四个维度提振整个沿线贸易的开展:一是基建服务自由化便利化能够直接和间接地降低贸易活动中的信息成本;二是基建完善会显著节省物流时间的成本;三是基建质量的

提升可以降低货物及其贸易运输过程中额外发生风险的可能性;四是基建便利化将增强贸易国之间的经济联动性和紧密性。

其研究结果显示,十年来,“一带一路”沿线国家整个基建综合质量增长了2.5个百分点。这2.5个百分点基建质量的提升带动了“一带一路”沿线双边贸易成本下降了0.55个百分点,分别提升了沿线内的发达经济体、新兴市场和发展中经济体GDP增速达到0.50、0.41、0.61个百分点左右。

“从长期视角来看,‘一带一路’在潜移默化地改变着整个沿线地区的经济生态,不断优化沿线贸易开展的基础性条件。”程实说,对中国外贸发展来讲,这是非常重要的一种提振效应,“一带一路”需要久久为功地长期坚持下去。

谈及从微观着手,他认为我国需要顺势而为,很多外贸企业并没有躺平,而是以百折不挠的抗压韧性和目光超前的精神,着手应对全球经济的复杂局面,从自己的角度谋求突破。

程实介绍了其一项外贸企业调研成果。外贸企业反映的问题主要集中在四个维度:

一是供应链成本上升。被调研企业反

映,疫情前后运费价格上行区间为5至10倍,弱化了企业整体盈利能力。目前,中国内需较弱,复苏难以弥补盈利缺口,导致现在很多出口企业在经营过程中现金流存在一定的枯竭风险。

二是全球合规风险正在上升。这是由于地缘政治变化导致的结果,外贸企业普遍反映,特别是高技术领域,美国和欧元区在进口产品专利权的审查上更加细致,尤其是专利搜索和专利分析两个方面已经引入了人工智能技术,这给外贸企业更好管理合规性风险带来压力。

三是供应链管理风险正在上升。由于市场需求随着经济周期的波动,出现了一些不可预期的变化,导致的库存变化会影响到企业的成本。目前有很多出口商感受到在产品运输过程中有很多的不确定性带来了成本的上升。

四是融资难问题是长期性挑战。

“不过,我们惊喜地发现,许多外贸企业都在自己寻求一些改变,正在通过大数据、人工智能的发展和应用做更多的尝试,未来需要给予其进一步的政策支持。”程实介绍了两个案例:

一家水果出口商就是用区块链技术

记录柑橘、葡萄柚从采摘到出口的全过程,确保所有贸易环境都是安全可持续可追溯的,这让买家可以更好地验证产品的来源和质量,符合消费者对食品安全的关注。

一家家具出口商表示,在大规模订单到来前,用生成式AI创建产品的虚拟样本和模型,再通过3D打印让买家购买前可预览产品,从而有效减少物流成本,也可以减少样品因不符合预期而产生退货。

程实认为,中国的数字化服务建设已经非常健全了,但是在入境签证审批、银行卡支付、国内生活软件应用、私人交通出行方面,很多境外贸易伙伴如果来到中国可能会感到一些不便。“我国可以通过进一步数字化对于制度支持方面的赋能来改变这种状况,使得贸易的开展有更多相互的便利性。”程实说。

“人类命运共同体和数字经济是人类共同的未来。中国外贸发展在这两个维度可以做好两个事情:一是长期来看做正确的事情,推动‘一带一路’高质量发展;二是从微观角度看,全面拥抱数字经济,让数字经济从微观和制度建设两个维度赋能中国外贸发展。”程实表示。



连日来,位于江苏自由贸易试验区连云港片区内的“一带一路”供应链基地(连云港)项目物流中转库一派繁忙景象,一批又一批中外商品经此代理、中转后通过中欧班列发往目的地,供应链基地运营态势持续向好。图为工作人员正在“一带一路”供应链基地(连云港)项目物流中转一号库内码放中转商品。

中新社发 耿玉和 摄

德国中医药专家:中医药在欧洲发展机遇巨大

■ 马秀秀

“这是还没有被利用的巨大机会。”德国中医药专家、汉堡大学附属埃彭多夫医院汉萨美安中医中心主任斯文·施罗德教授近日表示,中医药在欧洲存在巨大发展机遇,他鼓励中国药业公司勇敢进入欧洲市场。

汉萨美安中医中心成立于2010年,是基于汉堡—上海城市伙伴关系倡议成立,主要工作包括科研、教学、治疗,其附属诊所和实验室涵盖临床及基础研究,目前诊所有6名医生和2名推拿治疗师。施罗德介绍说,多年来,中心与中国同行保持密切合作,与中国不同大学也建立了合作项目。

在施罗德看来,比如针灸治疗疼痛

等,中医有时可以达到非常快的治疗效果。此外,药物治疗尤其有利于慢性疾病,如果药方应用得当,其副作用非常小,而针灸则几乎没有副作用。中医作为一种补充医学,与西医共同治病救人。“总体而言,德国人对中医,尤其对针灸看法积极,对中医药治疗也持开放态度。”

不过施罗德坦言,除针灸治疗背痛和膝盖痛外,其他中医治疗不在德国法定健康保险范围内,患者必须自付费用。这难免导致许多人虽然对中医感兴趣,却因经济原因不能体验中医治疗。

施罗德指出,在德国及欧洲进一步

推广中医药、培养相关人才需要中国的支持与共同参与,诸如在德国研究所设立中医教职职位等。

他同时表示,草药在德国应用合法,药剂师可根据比例进行配方。尽管目前慕尼黑等地有草药种植,但其产量不足以满足德国,更不必说欧洲需求,因此需要有更多高品质中草药进入德国及欧洲市场。

据施罗德介绍,目前获准进入欧洲市场的中药仅有6种,欧洲对中药企业而言是巨大机遇。其中心正通过咨询公司(ConPhyMed)为中国药业公司进入欧洲市场铺平道路,他希望中国企业能够勇敢“出海”。

以绿色低碳为抓手增强外贸企业竞争力

■ 本报记者 王曼

全球私募股权市场蓄势待发 待投资金额或达3.1万亿美元

■ 本报记者 刘禹松

贝恩公司日前发布《2023年全球私募股权市场中更新》报告。研究显示,在经历了一年的相对沉寂后,全球投资者正在跃跃欲试。该报告显示,全球资本市场上的待投资金额度再创纪录,约为3.7万亿美元。同时,还有2.8万亿美元的未退出资产即将进入退出窗口期,这是全球金融危机期间额度的四倍多。

在投资交易方面,全球并购基金的交易规模上半年达到2020亿美元,较去年同期下跌58%。从年化来看,交易金额比去年同期下降了41%。今年上半年共达成863笔交易,年化交易量比2022年下降29%。此外,附加交易持续在全球并购市场中占据重要份额,分别在上半年交易金额和数量中占比9%和56%。

在退出交易方面,全球并购退出交易额上半年降至1310亿美元,较去年同期下跌65%。与2022年相比,年化退出交易金额和数量双双下跌,分别下降54%和30%。

根据研究,普通合伙人(GP)在出售资产方面的压力明显增加:积压的大量未变现资产导致向投资者分红的速度放缓。并购基金持有的近六年以来的被投企业高达约26000家。其中,大多数的资产即将或者已经超过一般私募基金退出的五年期限,超过一半的资产持有时间超过四年,还有近四分之一的资产持有时间超过六年。普通合伙人(GP)亟需制定时间表和相应战略来释放这些企业中的未退出资产。

在募投资活动方面,全球私募基金募资额上半年跌至5170亿美元,较去年同期下降35%。按年化数据计算,全球私募基金融资额和关闭基金数量较2022年全年分别下降28%和43%。

贝恩公司的研究显示,2012年以来,全球私募基金募资额持续增长,募集了近12万亿美元。但是,2023年的募资难度加大。一方面,有限合伙人(LP)仍处于周期性紧缩中,拥有大量尚未出资的承诺。另一方面,由于退出交易大幅减少,现金流处于负值区,且有近14000家私募基金争夺总计3.3万亿美元的资本,供需失衡较明显。

贝恩公司全球合伙人、大中华区私募股权和兼并收购业务主席周浩表示,目前,投资者对于标的行业和企业未来五年发展前景的信心仍有待提高。但是,全球私募股权市场有望企稳向好的总体形势已经逐渐明朗。

贝恩公司的研究显示,在3.7万亿美元的待投资金中,约有75%为投资期不到三年的新资金。该公司认为,尽管达成交易特别是大型交易并非易事,但随着商业银行收紧贷款,私募信贷正在不断崛起。从年化来看,全球并购退出交易的金额和数量较去年或分别下降54%和30%。在此背景下,对于资金短缺有限合伙人(LP)而言,投入资本分红率(DPI, Distributed to Paid-in capital)已经成为用于衡量内部收益率的新指标。

研究还指出,当前,大多数的有限合伙人更加看重流动性。因此,在未来数月,私募股权行业将重点关注向有限合伙人返还更多资本。比如,通过退出交易、普通合伙人(GP)主导的二级市场交易、股息资本重组或采用其它流动性方案,发挥资金的飞轮效应。

“绿色化、低碳化已经成为了全球产业的新标准,发展绿色贸易是落实双碳目标、推进贸易与环境协调发展的迫切需求,是增强外贸企业竞争力的有力保障。”近日,在绿色低碳贸易发展趋势研讨会上,中国机电产品进出口商会副秘书长白雪峰表示,传统产业的绿色升级改造和绿色消费的需求正在催生新的市场,孕育贸易增长的新空间。例如,今年我国外贸“新三样”表现亮眼,今年上半年,电动载人汽车、锂电池、太阳能电池等“新三样”产品合计出口增长61.6%,拉动我国出口整体增长1.8个百分点。发展绿色贸易是推动外贸稳规模、优结构、拓市场的重要推动力。

商务部研究院国际市场研究所所长许英明表示,低碳规则成为全球气候治理和贸易竞争的新领域,绿色贸易是中国参与全球气候治理的前沿阵地,也是推动我国经济高质量发展的重要抓手。

绿色国际贸易是指以经济社会的可持续发展为前提,以降低污染与碳排放量、节约资源能源、保护自然环境为宗旨,并以环保与适应气候变化为主旨的新兴国际贸易形式。

我国高度重视绿色贸易发展。《“十四五”对外贸易高质量发展规划》明确提出要发展绿色贸易,建立绿色低碳贸易标准和认证体系,打造绿色贸易发展平台,营造绿色贸易发展良好政策环境,大力发展高质量、高附加值的绿色产品贸易,严格管理高污染高耗能产品出口。今年4月,国务院办公厅印发的《关于推动外贸稳规模优结构的意见》提出发展绿色贸易,指导商协会等行业组织制订外贸产品绿色低碳标准,支持相关产品进一步开拓国际市场。组织开展重点行业企业培训,增强企业绿色低碳发展意识和能力。

近年来,中国绿色贸易规模持续扩大。2021年,中国绿色贸易额达到11610.9亿美元,超过欧盟成为全球第一大绿色贸易国,在全球占比达到14.6%,比2020年提升1.5个百分点。

许英明分析说,国际低碳经贸规则进展呈现出四个特点,分别是多边低碳规则进程受阻,国际机构积极推进低碳规则,自由贸易协定中低碳规则持续拓展,欧美等单边低碳规则加快推进。

在全球合作应对气候变化的背景

下,国际贸易规则“绿色”发展趋势明显,碳规则将成为国际经贸规则的重要组成部分,围绕低碳规则制定权的博弈将更趋激烈。湖北碳排放权交易中心董事长吴玉祥分析了在此趋势下我国面临的挑战。从企业层面来看,我国出口企业应对能力不足,企业对碳关税认知度低,碳排放核算和统计基础较差,目前碳排放核算方法及标准集中在企业层面,产品层面的核算标准相对缺乏;从国家层面来看,在碳计量、碳标准、碳认证和碳中和等领域无国际互认机制,全国碳市场刚起步,碳价格较低,尚未与国际碳市场链接以及市场涉碳服务机构相对缺乏等同样是亟需解决的问题。

对此,吴玉祥提出六点应对措施:一是开展碳计量、碳标准体系和合格评定体系的国际互认,依托计量、标准、认证认可等专业机构,开展涉碳基础工作研究,开展国际互认,实现“一张证书,全球通行”;国家建立工作机制,开展制度设计、平台运行、企业培训和数据报送等服务,统一指导管理涉及碳关税的出口产品。

二是加快绿色低碳转型升级,采取

菜鸟联合全球知名战略咨询公司罗兰贝格近日发布《2023年跨境航空货运行业展望》。该研究认为,海运价格持续走低使得跨境航空货运量部分流失,但伴随着补库周期的到来,跨境航空整体货运量有望在2023年末逐步回升。从不同地区来看,欧洲路向跨境货运航空市场短期依然承压,这一情形有望在年底得到改善。伴随着内部贸易强化,亚洲地区的货运量正在稳步恢复。

根据罗兰贝格日前发布的《中国跨境航空货运白皮书(2023)》,跨境航空货运市场历经疫情的短暂繁荣后,伴随外贸需求减弱与运力供给释放,供需关系翻转,再度恢复疫情前行业常态。需求端产业链重新分工、高端制造加速出海,供给端腹舱运力恢复、货机集中交付、海运价格跳水,行业端物流组织方合纵连横生态组局,均影响未来航空货运的市场发展。从长期来看,市场向好趋势不变。

上述研究认为,国际局势变化对跨境航空货运流向具有深刻影响。中欧关系前景广阔,欧洲政要相继访华,释放中欧合作日趋友好的正面信号,利好中欧经贸关系深化发展,长期带动中欧路向货运量增长。中东局势缓和与“一带一路”驱动,促使中国与中东深化产业合作。汽车、人工智能等高端制造加速出海,稳步推升中东路向货运量。与之相比,美国加强对华贸易制裁,出台系列措施推动中国产业链脱钩。对华出口限制切断高科技企业供应链,长期将扭转货种结构。这也使得中美贸易存在不确定性。

从产业布局角度来看,东南亚产业链转移与高端制造加速出海正在重塑贸易流向。货主供应链分散布局诉求叠加东南亚劳动力优势,以3C为代表的劳动密集型产业向东南亚分工转移。在此背景下,上下游零部件密切往来带动东南亚路向货运量增长。中国与货品最终目的地的货量或将受到冲击。中国制造业持续优化升级向中高端迈进,其中光伏、电动汽车、锂电池等产业在全球范围内脱颖而出,正沿着“一带一路”加速出海,形成出口新增长点。尽管仍以海运、铁路运输为主,但上下游电子元器件需求长期小幅带动空运货运量提升。

从时效性方面来看,跨境航空运力供给已经恢复至以往水平。海外直飞线路多点新增,报关前置、差异化安检、货运代理人分级管理等创新举措持续推进,RCEP等区域合作条例保障通关时速进一步提升。然而,受到市场压力影响,2023年中国跨境航空货运价格下行,未来可能出现运力过剩。

当前,航空货运正从卖方市场向买方市场过渡。需求端跨境电商B2C更依赖全货机运力抵达专业货运枢纽,而非依托腹舱飞向传统客运热点。在全货机投放增加、“机找货”情况增多的背景下,业内企业为抢夺稳定货源,或将挖掘细分市场机会,在货品种类、运输路线、运输模式、成本时效等多方面开发差异化产品,主动迎合客户日渐复杂多元的需求,大幅提升产品丰富度。

研究预测：跨境航空货运量有望年末回升

■ 本报记者 刘禹松